

**Zeitschrift:** Schweizer Soldat : die führende Militärzeitschrift der Schweiz  
**Herausgeber:** Verlagsgenossenschaft Schweizer Soldat  
**Band:** 92 (2017)  
**Heft:** 6

**Artikel:** Offset: Sinnvolle Gegengeschäfte  
**Autor:** Jenni, Peter  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-731518>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 17.04.2026

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

# Offset: Sinnvolle Gegengeschäfte

Immer wieder wird die Kompensation mit Gegengeschäften, sogenannten Offset-Geschäften, bei einem grossen Rüstungsvorhaben von mehr oder weniger kompetenten Fachleuten in Frage gestellt. Dabei geht es darum, in der Schweiz dank Technologietransfers die sicherheits- und rüstungsrelevante Schweizer Industriebasis langfristig zu stärken.

Unser Ressortredaktor Oberstlt Peter Jenni zu Offset-Geschäften

Während des Kalten Krieges wurden ausländische Wehrtechnikfirmen verpflichtet, einen Teil der von der Schweiz gekauften Rüstungsgüter in der Schweiz produzieren zu lassen und so neue Technologien in unser Land zu transferieren.

Das ermöglichte zahlreichen inländischen Firmen die Beteiligung an weltweiten Industrieprogrammen, den Zugang zu neuen Märkten und internationalen Spitzenherstellern sowie die Verhinderung von Wettbewerbsnachteilen. Bekannt sind erfolgreiche Schweizer Industriebeteiligungen als Folge der Beschaffung

- der F/A-18 Kampfflugs, der
- der Schützenpanzer 2000
- und der Helikopter Super-Puma.

## Endmontage der Super-Puma

Beim F/A-18 kamen rund 15 Schweizer Firmen als Hauptlieferanten und zahlreiche weitere als Unterlieferanten zum Zug. Als Generalunternehmer wurde für dieses Projekt das Eidgenössische Flugzeugwerk Emmen bestimmt. Im Rahmen des Programms Schützenpanzer 2000 profitierten über 200 Schweizer Unternehmen.

Die Endmontage der Super-Puma brachte der RUAG Aerospace, die als Materialkompetenzzentrum bestimmt worden war, einen willkommenen Know-how-Gewinn und stärkte ihre Stellung im internationalen Helikopterwartungsgeschäft.

Zwischen 1995 und 2005 erhielten rund 1000 Schweizer Firmen Gelegenheit, bei Industriebeteiligungsprogrammen im Wert von ca. 4,3 Milliarden Franken mitzu-

machen. Profitiert haben speziell Hersteller von Elektronik, Fahrzeugen, Waffen und Luftfahrtmaterial sowie Baugruppen und Komponenten aus der ganzen Schweiz. Einige konnten sich als langjährige Lieferanten von ausländischen Grossunternehmen wie Boeing, Northrop-Grumman, Airbus, Dassault, Saab, General Electric, Safran u.a.m. bewähren.

## Erprobt und transparent

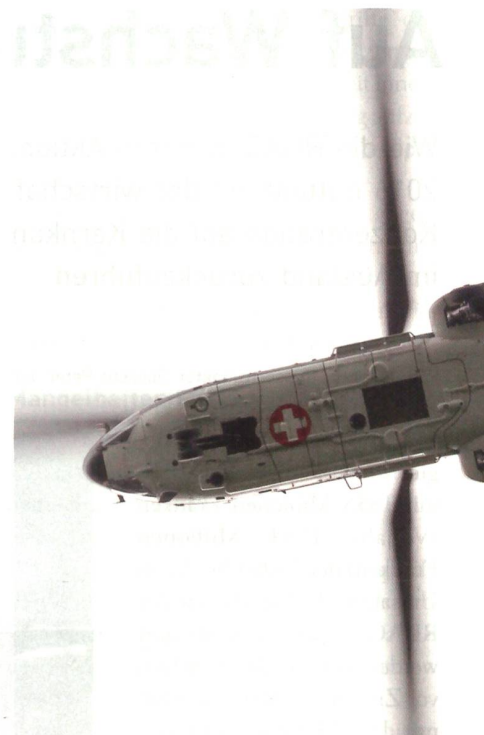
Die Ziele und Rahmenbedingungen von Offset-Geschäften sind abgestützt in den Grundsätzen des Bundesrates für die Rüstungspolitik des VBS und der Offset-Policy der Armassuisse. Regelmässige Überprüfungen durch die Eidgenössische Finanzkommission sorgen für die notwendige Transparenz.

Das seit 2010 bestehende Offset-Büro Bern (OBB), das von der Swissmem, der Groupe romand pour le matériel de Défense et de Sécurité (GRPM), welche dazu einen Trägerverein gegründet haben, und der Armassuisse betrieben wird, sorgt dafür, dass die gemeldeten Offset-Umsätze die Kriterien für die Anrechnung erfüllen. Das OBB ist als Verein unter dem Namen ASI-PRO eingetragen.

## Geeignete Branchen

Für Gegengeschäfte kommen folgende Branchen in Frage:

- Maschinenindustrie (MEM-Industrie inklusive die optische Industrie und die Luft- und Raumfahrt)
- Uhrenindustrie



Die Endmontage der Super-Puma-Helikopter (einen Flusslauf) brachte der RUAG Aerospace

- Gummi- und Plastikerzeugnisse
- Chemische Produkte
- Informatik und Software-Engineering
- Kooperationen mit Hochschulen und Forschungseinrichtungen.

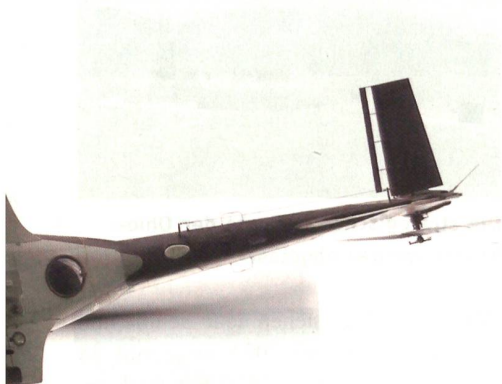
## Die Schweiz ist nicht allein

Die Schweiz ist nicht das einzige Land, das Kompensationen anstrebt. Offset ist ein international anerkannter und angewandter Prozess, unter anderem auch unter dem Namen «Industriebeteiligung» oder «lokale Fertigung» etc. bekannt. Vor allem Länder, die keine oder nur eine kleine eigene Rüstungsindustrie haben, verlangen Kompensation beim Kauf von Rüstungsgütern im Ausland. Länder wie Belgien, Dänemark, Portugal, Polen und andere verlangen 100 Prozent Kompensation oder mehr.

## Bescheidener Mehraufwand

Nur grosse Länder mit eigenen und weltweit vernetzten Rüstungsunternehmen, die den grössten Teil ihrer Güter im eigenen Land produzieren, verzichten auf Kompensationen. Sie sind nicht auf Importe von Rüstungsmaterial angewiesen.

Darunter fallen zum Beispiel die USA, Grossbritannien und Frankreich. Die Forderung nach Gegengeschäften beim aus-



kommen, gilt in der Schweiz der Grundsatz, dass der Gesuchsteller wettbewerbsfähig ist. Es wird grundsätzlich keine Politik der Strukturhaltung betrieben. Zudem wird Wert darauf gelegt, dass die Geschäfte nachhaltig sind.

Die Eintritte von Schweizer Unternehmen in die Lieferkette internationaler Konzerne als Folge von Offsetprogrammen sind ausgezeichnete Beispiele für den Erfolg dieses Systems. +

### RUAG Australia: F-35

Australien hat im Rahmen des Joint-Strike-Fighter-Programms den Zuschlag für mehrere Komponentenkategorien der F-35 für den ganzen Raum Asia-Pacific erhalten. RUAG Australia kann dabei die MRO-Verantwortung für vier Technologiegruppen übernehmen.

*Peter Jenni*

### Im Transport von Panzergrenadieren über willkommenen Knowhow-Gewinn.

ländischen Anbieter von Rüstungsgütern verursacht Mehraufwand. Dieser liegt jedoch in einem vertretbaren Rahmen. Der Anbieter trifft in der Schweiz auf eine hoch entwickelte und modern eingerichtete Industrie.

#### Gegen Strukturhaltung

Diese ist in der Lage, Aufträge ohne ins Gewicht fallende Anlaufschwierigkeiten zu bewältigen. Schweizer Firmen, die militärische Güter ins Ausland verkaufen, machen die Erfahrung, dass der Mehraufwand für Kompensationsgeschäfte bei einem bis maximal fünf Prozent liegt. Um in den Genuss von Kompensationsgeschäften zu

Archivbilder



Auch beim Schützenpanzer CV-90 (hier im Manöver) gab es Gegengeschäfte.

## Was ist indirekter Offset? Und was verstehen Fachleute unter direktem Offset?

Unter den Begriff Offset fallen alle Arten von Kompensationsgeschäften im Zusammenhang mit Rüstungs-Beschaffungen aus dem Ausland. Weil es sich dabei um militärische Güter handelt, unterliegen sie nicht den WTO-Regeln. Dies ist der Grund, dass Offset-Forderungen zulässig sind.

Unter direktem Offset werden primär Geschäfte verstanden, die direkt mit der

zur Diskussion stehenden Rüstungsbeschaffung in Verbindung stehen. Er wird dann realisiert, wenn Know-how erzielt wird, das zum autonomen Unterhalt, der Werterhaltung und -steigerung eines Systems beiträgt.

Der sogenannte indirekte Offset bezieht sich nicht direkt auf eine konkrete Rüstungsbeschaffung. In der Schweiz wird indirekter Offset dann möglich,

wenn er der Schweizer Industrie den Zutritt zu neuen Märkten öffnet, den Zugang zu Spitztechnologien und den Erhalt und Ausbau von zusätzlichem Know-how ermöglicht.

Er soll ferner grösseren Umsatz generieren. Die Armasuisse verlangt bei Beschaffungen im Ausland eine 100% Kompensation des Vertrages. Der indirekte Offset kann den direkten Offset ergänzen.